

Manual para Profesionales de Bienes Raíces

Para Texas y Nuevo México



Southwest Alliance of Asset Managers

**El Contratista de Administración y Mercadeo (M&M)
para el
Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) de los EEUU**

“Vendamos con Éxito las Casas HUD”

Revisión del 07 de abril 2005

INDICE

¿QUÉ ES UNA CASA HUD?	2
¿QUIÉN PUEDE COMPRAR UNA CASA HUD?	2
¿QUIÉN PUEDE VENDER UNA CASA HUD?	2
LISTADO Y OFERTAS ELECTRÓNICAS	3
PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO DE LA COMUNIDAD (CAP) Y VENTAS DIRECTAS.....	3
FINANCIACIÓN DE LA COMPRA DE UNA CASA HUD.	4
CÓDIGOS DEL LISTADO Y CATEGORÍAS DEL FINANCIAMIENTO.	4
ASEGURABLE (IN).....	5
ASEGURABLE CON DEPÓSITO DE REPARACIÓN (IE).....	5
NO ASEGURABLE (UI).....	5
ORDEN CRONOLÓGICO DEL LISTADO.	6
PUBLICACIÓN DE OFERTAS Y PLAZO LÍMITE PARA LA ENTREGA DE PAQUETES DEL CONTRATO	6
RESULTADOS DE LA LICITACIÓN Y ESTADÍSTICAS DE LAS OFERTAS.	6
CUANDO SU OFERTA SEA RECONOCIDA.	7
CUANDO SU CONTRATO DE COMPRAVENTA SEA RATIFICADA.	7
ERRORES EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA O LOS ANEXOS.	7
PROCEDIMIENTOS Y REQUISITOS PARA LAS VENTAS HUD.	8
POLÍTICA DEL “TAL CUAL”.....	8
PROCEDIMIENTO DE LA INSPECCIÓN.	8
“CALIFICACIÓN PREVIA” DEL COMPRADOR.	8
OFERTAS MÚLTIPLES.	9
SUSPENDER EL DEPÓSITO.	9
REEMBOLSO O PÉRDIDA DEL DEPÓSITO DE DINERO DE GARANTÍA.	9
EXTENSIONES DE LA FECHA LÍMITE DEL DEPÓSITO.	10
DATOS IMPORTANTES SOBRE LA ADMINISTRACIÓN Y EL MERCADEO.	11
COMISIONES DEL CORRETAJE.	11
ANUNCIOS DE LAS CASAS HUD.	11
“CASAS ABIERTAS”.	11
CARTELES DE LAS EMPRESAS DE BIENES RAÍCES.	11
EL ACCESO A LAS CASAS HUD.	12
LLAVES PARA LOS NUEVOS DUEÑOS DESPUÉS DEL CIERRE.	12
MANIFESTACIÓN DE LA AGENCIA Y DOCUMENTOS REQUERIDOS POR EL ESTADO	12
CUESTIONES DEL VANDALISMO.	12
INSPECCIONES CONTRA LAS TERMITAS Y LAS CERTIFICACIONES.....	12
REPARACIONES U OCUPACIÓN ANTERIORES AL CIERRE.	13
EL CONTRATO DE COMPRAVENTA HUD-9548.	13
LLENAR EL CONTRATO DE COMPRAVENTA... ARTÍCULO POR ARTÍCULO.	13
ANEXOS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA HUD-9548.	18
LISTA DE CONTROL PARA LA VENTA EXITOSA DE CASAS HUD.	19

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD: ESTE DOCUMENTO SE MODIFICA FRECUENTEMENTE. USTED ES RESPONSABLE DE REVISAR EL SITIO DEL INTERNET: WWW.SOUTHWESTALLIANCE.COM A FIN DE HALLAR ACTUALIZACIONES Y CONFIRMAR QUE ESTE USANDO LA VERSION MAS RECIENTE. LA FECHA DE LA ULTIMA REVISION SE ENCUENTRA EN LA ESQUINA IZQUIERDA AL FONDO. **LAS EDICIONES ANTERIORES SON OBSOLETAS.**

¿Qué es una casa HUD?

El Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos (HUD) supervisa la Administración Federal de Vivienda (FHA), la cual provee el seguro federal contra la falta de pago de hipotecas. Si no se hacen los pagos de un préstamo FHA asegurado, el acreedor ejecutará la hipoteca, o aceptará la escritura en su lugar, y luego levanta una reclamación del seguro FHA por el saldo sin pagar del préstamo, y le transfiere la escritura de la propiedad a HUD. En ese momento la casa llega a ser propiedad de HUD. HUD no ejecutó ni recuperó posesión de la propiedad, pero actúa como receptor cuando ocurre el traspaso. El Contratista de Administración y Mercadeo (M&M) comienza luego el proceso del trabajo de mantener y vender las propiedades conforme a las pautas de HUD. El Contratista de Administración y Mercadeo es Southwest Alliance of Asset Managers.

¿Quién puede comprar una casa HUD?

Cualquier comprador calificado puede ofrecer comprar una casa HUD, sin importar la raza, el color, la religión, el sexo, el origen nacional, la incapacidad, ni su estado civil. Southwest Alliance of Asset Managers cumple con todas las normas y pautas de la Vivienda Igualitaria de los EEUU (US Fair Housing). Antes de presentar una oferta, los presuntos compradores deben tener una carta, escrita sobre papel membreteado del prestamista hipotecario, donde conste que ya fueron previamente calificados (con Informe Crediticio elaborado, revisado, y aprobado por el prestamista) para el valor del préstamo requerido. Los compradores que deseen pagar en efectivo deben presentar pruebas de fondos disponibles.

¿Quién puede vender una casa HUD?

Los corredores de bienes raíces actualmente matriculados y licenciados por HUD, y los agentes asociados con ellos, podrán mostrar, anunciar, y entregar ofertas de propiedades de HUD. A fin de matricularse, el corredor designado (corredor de constancia para la empresa) sencillamente llena el formulario SAMS 1111 y 1111A de HUD y le adjunta la documentación requerida. Imprima estos formularios del sitio del Internet, hallado bajo la sección “Profesionales de Bienes Raíces” y la subsección “Formularios e Instrucciones.” Favor de matricularse con HUD **antes** de trabajar con un presunto comprador. La misma firma del corredor matriculado y de constancia debe ser incluido en otros formularios HUD, incluso el Contrato de Compraventa HUD-9548, indicando así que el corredor acepta la responsabilidad de asegurar que los agentes del corredor vendedor han cumplido con todos los requisitos que describen dichos formularios. Cuando esté lleno, con todos los documentos necesarios adjuntos, envíe el paquete de matrícula a la Oficina Regional correspondiente a su estado. Se recomiendan matrículas firmas separadas para cada oficina de una empresa de oficinas múltiples. Después de revisar que el paquete de matrícula esté correcto y completo, se le remite a HUD, el cual le emitirá al corredor un número oficial NAID (Identificador de Nombre y Dirección). **Permítale plazo de un mínimo de tres – ocho semanas para terminar este proceso.**

Esta matrícula debe ser refrendada al menos anualmente y actualizada cuando ocurra algún cambio de la información. De no hacerse esto, el No. NAID podrá ser suspendido por HUD. Sin número NAID activo, el corredor y sus agentes no tendrán derecho a presentar ofertas para las casas HUD.

El Listado y las Ofertas Electrónicas

Todas las casas HUD se venden por oferta electrónica. El Contratista M&M reconoce la oferta que presenta el mayor valor aceptable para HUD, con determinadas restricciones. Los agentes vendedores deben crear un cuenta de Centro de Comprador en la página de licitación, para poder colocar una oferta. Únicamente los corredores o agentes licenciados e inscritos con HUD, que tengan un número activado NAID podrán presentar ofertas a favor de sus compradores.

Para crear una cuenta de Centro de Comprador:

En la página www.southwestalliance.com, haga “clic” sobre “Property Listings”. Esto lo llevará a la página inicial de BidSelect™. Bájese hasta la sección “My Buyer Center” y haga “clic” sobre “Join Now”. Elija la clase de cuenta “Selling Agent – FREE.” Llene los espacios requeridos y oprima “Continue.” Cuando ya esté completo, su nombre aparecerá en la sección “Find a Registered Broker/Agent” de BidSelect™.

Los corredores podrán presentar ofertas para las casas tan pronto aparezcan en las listas de casas disponibles en el Internet. Visite el sitio del Internet: www.southwestalliance.com, para ver el listado actual y demás información. En la mayoría de los casos, las propiedades también son añadidas a la lista del Servicio de Listado Múltiple (MLS) por un Corredor de Listas. El Corredor de Listas es un subcontratista competitivamente seleccionado que presta servicios de bienes raíces locales específicos dentro de áreas asignadas por municipalidad (condado) y/o estado. El Corredor de Listas de su área es una fuente de ayuda e información. Los nombres y la información de contacto aparecen en la lista del sitio del Internet de First Preston, en la sección de “Profesionales de Bienes Raíces,” subsección “Hallar un Corredor de Listas.” No hay calendario programado para solicitar servicios de corredor de listado en área alguna.

Programas de Desarrollo Comunitario (CAP) y Ventas Directas

A fin de asistir a las comunidades con sus necesidades de vivienda, HUD ha designado Áreas de Reactivación y ofrece un número limitado de propiedades en este sector, que pueden ser compradas a través de programas específicos de venta directa. Aproximadamente el 3%, o menos, de las propiedades se venden directamente. Para informarse sobre estos programas, favor de revisar en www.southwestalliance.com bajo la sección de Profesional de Bienes Raíces en el enlace de “HUD Programs.” Los sitios de HUD www.hud.gov y www.hudclips.org también proporcionan datos adicionales.

Antes de añadir a la lista para el público en general, las casas que están ubicadas en una Área de Reactivación (ó de “Revite”), los que son “No asegurables” y se encuentran en una área de interés de alguna organización sin ánimo de lucro (NPO), son ofrecidas en listas separadas por un plazo inicial que empieza cada Sábado. Los NPO y las agencias de vivienda del gobierno calificadas podrán comprarlas directamente del sitio del Internet. Estas ventas directas resultan en un 10% de descuento del valor del avalúo, o un 15% de descuento si se aceptan cinco o más ofertas de un solo comprador dentro del término de quince (15) días, siempre que el cierre ocurra en una sola transacción. Si una casa “UI” se encuentra en una Área de Reactivación (ó “Revite”) designada, el descuento es del 30%.

Antes de añadirlas a la lista para el mercado general, las casas de una sola familia, sin tener en cuenta el código del listado, que estén ubicadas en Áreas de Reactivación le son ofrecidas a agentes policiales de tiempo completo y a maestros de K-12 certificados y administradores calificados de tiempo completo.

El programa de Agente Policial y Maestro de al Lado (OND/TND) le permite a estos compradores recibir hasta un descuento del 50%. Únicamente las casas designadas con el botón “Agente Policial/Maestro Presente Oferta” o “Intención de Comprar: Agente Policial/Maestro” califican para esto. Los Corredores de Lista les proveerán llaves a los participantes calificados, y la Oficina Regional les ayudará con los contratos, según sea necesario. HUD no paga los costos de cierre ni las comisiones de estas ventas, por esto, si le piden a HUD que pague algo de los renglones 5 y 6 del Contrato de Compraventa HUD-9548, el valor total de esa cantidad será deducido del descuento efectivo del Comprador. Si, por el contrario, se utiliza financiación FHA, el Comprador podrá añadir estos costos al valor del préstamo. Se debe ejecutar completamente un formulario HUD 9548-A “Verificación de Empleo para Agentes Policiales/Maestros,” como anexo adicional. Existen otras restricciones importantes que se aplican a estas compraventas. Comuníquese con el Coordinador OND/TND de su Oficina Regional para que le ayude con detalles adicionales del programa. Si estas casas no se venden durante el período de venta directa, la propiedad será presentada como disponible para el mercado general, siguiendo el Orden Cronológico del Listado descrito más adelante.

Otro Programa de Desarrollo de la Comunidad (CAP) es el programa “Buen Vecino” o “Casas Dólar”, en el cual las propiedades de HUD que estuvieron en el mercado más de 180 días se le venden a entidades gubernamentales.

Estos programas de venta directa son parte del esfuerzo de HUD para ayudar con las necesidades de vivienda a las personas a quien las organizaciones CAP tienen la obligación de ayudar. A diferencia de los compradores del mercado general, quienes deben entenderse con un corredor matriculado de HUD, estos Compradores pueden presentar ofertas directamente a través del sitio del Internet, aumentando al máximo sus descuentos. Sin embargo, estos podrán pedirle a un corredor de bienes raíces matriculado de HUD o a su agente que los represente. En dicho caso, la comisión del corretaje (que no será más del 5%) es pagada por el Comprador en el momento del cierre, o podrá ser añadido al valor del préstamo del Comprador y pagado al corredor de la venta de los réditos del préstamo. Se recomienda encarecidamente ejecutar un convenio de representación firmado por el Comprador.

Financiación de la Compra de una Casa HUD

La Administración Federal de Vivienda (FHA) generalmente es la mejor fuente para la financiación. Dependiendo de la condición de la casa, se puede usar un préstamo FHA 203(b), o un préstamo FHA 203(k). El valor “tal cual” para fines del préstamo es determinado por el avalúo ordenado por el Contratista M&M, el cual tiene vigencia de seis (6) meses. Si la oferta supera el valor del avalúo, se requiere que el comprador le agregue la diferencia a la cuota inicial requerida para el cierre. Claro que cualquier propiedad de HUD también puede ser comprado con efectivo, o con financiación ordinaria o de otra clase, según los requisitos del prestamista para esa clase de préstamo. Para conocer los detalles sobre las diferentes opciones para la financiación de FHA o de terceros, comuníquese con cualquier prestamista local. Ver la lista de prestamistas en: www.hud.gov y las instrucciones para los prestamistas FHA en: www.hudclips.org.

Códigos del Listado y Categorías de Financiación

Se lleva a cabo un avalúo independiente, aprobado por la FHA, y una inspección generalmente efectuada en el término de dos semanas de la adquisición de la propiedad, y los informes son remitidos a la Oficina

Regional. Se determina un Plan de Disposición, y la casa es colocada en la lista **con el valor avaluado**, conforme a la categoría de financiación FHA que corresponda, según la condición actual de la propiedad. Es importante entender los códigos del listado y cómo es afectada la financiación.

1. Asegurable (IN)

Las propiedades de la lista en esta categoría parecen cumplir los requisitos de financiación de la FHA 203(b). No se necesitan reparaciones obvias para que HUD asegure un préstamo FHA para un Comprador calificado.

2. Asegurable con Depósito de Reparación (IE)

Las propiedades de la lista en esta categoría califican para un préstamo FHA 203(b) con las reparaciones de “normas de propiedad mínima” (MPS) que sumen un total menor de \$5,000, realizadas por el Comprador, y financiadas por el prestamista FHA. Cuando la financiación es un préstamo FHA 203(b), el depósito de reparación debe ser utilizado para el trabajo necesitado y especificado en el listado. Al completar el Contrato de Compraventa (HUD-9548), el valor del depósito NO es deducido del neto a HUD para calcular el valor que será escrito en el renglón No. 7, NI tampoco es añadido al renglón No. 3, el precio de venta. Hay un renglón separado en el Artículo No. 4, donde se anota el valor del depósito de reparación.

El prestamista que efectúa el nuevo préstamo FHA 203(b) abre una cuenta de depósito por el valor de las reparaciones. El valor mencionado en la lista incluye un valor para imprevistos del 10%. Luego del cierre del depósito, el prestamista inspeccionará el trabajo a medida que se termine sobre la casa, y distribuirá los dineros de la reparación de manera apropiada dentro del término de noventa (90) días. Los costos de reparación están incluidos en el valor del préstamo y remunerados por el prestatario como parte de la cuota de la casa. Los fondos de la cuenta del depósito, que no sean usados para las reparaciones, reducirán el saldo del capital del préstamo a pagar.

Nótese que el depósito de reparación **sólo** se aplica a la financiación FHA 203(b). Cuando no se use financiamiento FHA, o cuando se paga la compra de una propiedad IE con efectivo, el depósito de reparación no se aplica.

3. No Asegurable (UI)

Las propiedades en la lista de UI, no asegurables, necesitan reparaciones más extensas luego del cierre del depósito, y no se consideran calificados para el seguro hipotecario FHA en su condición “tal cual.” Frecuentemente se usa el efectivo o alguna clase de financiación diferente para comprar propiedades UI; sin embargo, frecuentemente resulta fuente excelente de financiación un programa de préstamo especial de adquisición y rehabilitación FHA en la categoría de casas ocupadas por el dueño.

Nota sobre la Financiación FHA 203(k): Las propiedades UI generalmente están disponibles para el programa de préstamos FHA 203(k), (se excluye la mayoría de los condominios, excepto cuando se especifique de otra manera.) Además, cualquier propiedad IN o IE podrá ser comprada con la financiación 203(k), en lugar de 203(b), siempre que la casa y el crédito de Comprador y el dueño/ocupante justifiquen hacerle mejoras mayores de \$5,000. Por medio de este programa un prestamista puede suministrar fondos para la rehabilitación, junto con la hipoteca de la venta. Pregúntele a su prestamista FHA, para conocer más detalles.

Orden Cronológico del Listado

Las nuevas listas se publican el viernes de cada semana

Días 1-10 (Dueños Ocupantes únicamente, Apertura de la primera oferta)

- Se les dará prioridad a los Compradores que son dueños ocupantes y a las organizaciones sin ánimo de lucro (NPO) durante los primeros diez (10) días de publicar la nueva lista. (Los dueños ocupantes deben vivir en la casa como residencia primaria durante al menos un año, y no podrán comprar otra casa HUD por dos años. A los demás se les considera inversionistas.)
- Todas las ofertas de dueños ocupantes y de las NPO recibidas durante los primeros diez (10) días se les considera como si fueran recibidas simultáneamente.
- Durante el siguiente día hábil, después del período inicial de diez (10) días, el Contratista M&M revisará las ofertas de dueños ocupantes y de las NPO recibidas electrónicamente. De éstas, la oferta del mayor valor neto aceptable es reconocida.

Días 11 - 30 (Todos los postores, Aperturas de ofertas diarias)

- Si no hay ofertas aceptables de dueños ocupantes o de las NPO durante los días 1 al 10, no se seguirá considerando la condición de ocupante. Las ofertas son revisadas a diario, y todas las ofertas recibidas el mismo día se consideran recibidas simultáneamente. En la revisión de cada día, se selecciona la oferta aceptable mayor. Si las ofertas fueron presentadas durante el primer período de diez (10) días, se empezarán a considerar a partir del día once (11). No se abren las ofertas los fines de semana, ni en días feriados federales, pero se acumulan como si fueran recibidas simultáneamente, y se abren al siguiente día hábil.

Días 31 en adelante (Todos los postores, Ofertas de 5 días, luego Aperturas de ofertas diarias)

- Si permanece sin vender alguna propiedad, el Contratista M&M volverá a analizar el caso, y podrá rebajar el precio y volver colocar la propiedad en la lista, empezando el siguiente miércoles. Por cinco días después de volver a publicar la lista con la propiedad, todas las ofertas son consideradas simultáneas. Se les da prioridad a los dueños ocupantes, aunque los inversionistas podrán presentar ofertas. Si la propiedad permanece sin vender durante el período inicial de cinco días de volver a estar en la lista, entonces las ofertas serán revisadas a diario y la oferta del mayor valor aceptable para HUD (sin tener en cuenta quién la ocupará) se reconocerá como la oferta exitosa.

Publicación de Ofertas y Fecha Límite para Entrega del Paquete del Contrato

Resultados de la Licitación

La hora límite para presentar ofertas es a las **11:59 PM, Hora del Pacífico**, para todas las regiones y estados. Se abren las ofertas y los resultados son publicados en la sección “Buscar Resultados de las Ofertas”, dentro del sistema “BidSelect”. Para ver y conseguir los datos de los resultados, usted buscará con el uso de criterios específicos, como el número del caso, el número de la confirmación de la oferta o el número de la lotería. Además, cada agente vendedor que presentó oferta recibirá correo electrónico del sistema, haciéndoles saber el estado de su oferta. Podrán recibir aviso que su oferta fue “reconocida,” “rechazada,” o “contestada.” El agente vendedor también podrá averiguar los resultados de su oferta al entrar a “Mi Centro de Compradores” (“My Buyers Center”) dentro del sistema “BidSelect.” Por lo general, estas ofertas son publicadas alrededor del mediodía, al día hábil que le sigue al cierre de las ofertas. Cuando se publican las ofertas, se inicia el reloj de 48 horas para que el

agente vendedor entregue el paquete de contrato a la correspondiente Oficina Regional. Las direcciones de las Oficinas Regionales son publicadas en la sección “Acerca de Nosotros” (“About Us”), bajo “Ubicaciones” (“Locations”) en el sitio del Internet.

FAVOR DE NOTAR: Ningún reconocimiento de oferta es finalizado, ni la oferta “aceptada” hasta que toda la documentación sea recibida por la Oficina Regional, Y el Contrato de Compraventa esté firmado (ratificado) de parte de HUD. Los paquetes retrasados o incompletos siempre están sujetos al rechazo, y en ocasiones una propiedad podrá ser retirada del mercado antes de ratificar el Contrato, lo cual cancelaría o invalidaría la oferta. HUD y/o el Contratista M&M se reserva el derecho a cancelar el reconocimiento de una oferta antes de ratificar el Contrato, por cualquier razón.

Cuando su oferta sea reconocida....

Si usted es el postor reconocido de una casa HUD, tendrá un máximo de **48 horas** (excluidos los fines de semana y los feriados) para entregar su paquete completo y correcto a la correspondiente Oficina Regional que atiende a su estado. Favor de revisar la lista en la página 19. **NO HAY EXCEPCIONES PARA ESTE PLAZO LIMITE.** NO le envíe el paquete al Corredor de Lista, ni a HUD, ni a ninguna otra oficina. Use cualquier servicio de entrega de un día para otro que le ofrezca recibo y número de seguimiento (tracking). El mero matasellar dentro del término de 48 horas **no** es suficiente. Se requiere la entrega dentro del término de 48 horas.

Cuando su contrato de compraventa sea ratificado...

Le remitirán copia del HUD-9548 ratificado (plenamente ejecutado) vía servicio de dos días o por correo electrónico, a la dirección que figura en el espacio de: “Nombre y Dirección del Corredor” en el Contrato, lo cual debe coincidir con la información que usted colocó en la pantalla de ofertas. Esta dirección física (No se aceptan cajas postales) y el nombre y la firma del Corredor deben coincidir con la matrícula SAMS. Favor de asegurarse de que nombre como “vendedor” sea legible en la última línea del Contrato, para que se puedan comunicar con usted en referencia a la transacción, cuando sea necesario, y para que reciba crédito por la venta cuando el Corredor de Lista lo coloque en la base de datos MLS.

Errores en el contrato de compraventa o los anexos

Favor de esforzarse al máximo para completar y entregar el paquete del contrato correctamente y a tiempo desde la primera vez. Los errores y las demoras pueden resultar en la cancelación de la oferta.

Si la Oficina Regional recibe un paquete de contrato a tiempo que contiene errores u omisiones, usted podrá recibir un aviso de correo electrónico que explique los artículos que requieren corrección. Entonces tendrá un plazo de 48 horas para entregar las correcciones. Frecuentemente, esto le obligará a elaborar un Contrato de Compraventa enteramente nuevo y a conseguir que los Compradores firmen de nuevo. No se permiten copias facsímiles de los cambios al HUD-9548. No use corrector blanco en ningún documento legal. Después de la aceptación y ratificación por parte del vendedor, no se permiten cambios al Contrato o a ningún otro documento. Los paquetes entregados de nuevo que contengan errores u omisiones serán rechazados, y el reconocimiento preliminar de la oferta será cancelado, invalidando así la oferta. [La Oficina Regional] podrá comunicarse con el postor mayor que le sigue a usted, o la propiedad podrá ser puesta de nuevo al mercado en el Internet a partir del miércoles.

Procedimientos y Requisitos de las Ventas HUD

Política del “Tal Cual”

Todas las casas HUD se venden exclusivamente “TAL CUAL.” HUD no efectúa reparaciones. Las casas no tienen ninguna declaración ni garantías manifestadas o implícitas. HUD no garantiza la condición de ninguna casa, ya sea que figure en el listado como asegurable por la FHA o no, ni garantiza que cumple con los códigos locales o los requisitos de la reglamentación urbanística. Los compradores deben cerciorarse de que la casa esté en la condición que están dispuestos a aceptar. El anexo HUD-92564-CN “Para su Protección: Haga Inspeccionar la Casa” debe ser firmado al mismo tiempo que el Contrato de Compraventa. Véase el párrafo B en las Condiciones de Venta del Contrato de Compraventa HUD-9548, y asegúrese de que los Compradores lo entiendan.

Procedimiento de la Inspección

El Comprador tiene quince (15) días después de la fecha de ratificación del Contrato de Compraventa para que le hagan todas las inspecciones. La “Política de Inspección de la Casa” y el formulario de solicitud están incluidos en el sitio del internet y deben ser entregados al Centro de Administración de Propiedades, junto con una copia del Contrato de Compraventa ratificado. Los servicios podrán ser activados por cuenta del Comprador.

El agente vendedor debe acompañar a los presuntos compradores y a los inspectores EN TODO MOMENTO antes del cierre. Favor de leer esmeradamente, y cerciórese de que los Compradores entiendan y acepten todas las cláusulas de las Condiciones de Venta en la segunda página del Contrato, especialmente el Párrafo B.

Calificación previa del comprador

Los Corredores son responsables de cerciorarse de que los presuntos compradores hayan sido calificados anteriormente para un préstamo de un prestamista que le haya extendido una carta membreada al Comprador. Las cartas de corredores hipotecarios que no prestan fondos no son aceptables. La carta de calificación previa debe estar incluida en el paquete del contrato. Para fines de este programa, la “calificación previa” significa que una solicitud de préstamo fue presentada, y se obtuvo un compromiso preliminar de préstamo de un prestamista hipotecario, quien declara que un Informe Crediticio preliminar fue elaborado, revisado y aprobado. Además, la carta debe declarar que con base en esta revista, la financiación hipotecaria por valor especificado en dólares, suficiente para comprar la propiedad, debe estar disponible para este Comprador. Las cartas de calificación previa deben ser fechadas y firmadas dentro de un plazo de 60 días o menos antes de la fecha de la oferta.

Ofertas múltiples para diferentes propiedades por parte del dueño ocupante

El dueño ocupante únicamente puede comprar una propiedad, y por lo tanto debe proveer un sólo depósito de garantía. (Un inversionista puede comprar varias propiedades al tiempo, y debe tener un depósito de garantía separado para cada oferta.) Cuando un dueño ocupante presenta múltiples ofertas para varias propiedades, las ofertas serán consideradas así:

1º) Si el dueño ocupante es el único licitador aceptable de una sola propiedad, la oferta será seleccionada sin considerar las demás ofertas.

2º) De otra manera, la oferta que le proporcione el rédito mayor a HUD, o que le convenga más a HUD, será seleccionada para el Comprador. NOTA: El comprador no podrá elegir, así que cerciórese de que su Comprador esté listo a cerrar sobre cualquier casa por la cual hizo oferta.

Ofertas múltiples por parte de un Comprador sobre la misma propiedad

Cuando se presenta más de una oferta de parte del mismo Comprador, la oferta mayor será la que se considera. Usted deberá cancelar las ofertas que desee retirar **antes de la fecha límite para las ofertas**, utilizando el botón “Cancelar Oferta” (Bid Cancellation) del “Centro de Mi Comprador” (My Buyer’s Center).

Cancelación de un depósito (Escrow)

Usted deberá comunicarse con el Departamento de Cierres de la Oficina Regional tan pronto sepa que un Comprador no hará el cierre. Las solicitudes para el reembolso del depósito de arras se deben hacer por escrito y deben ser acompañadas por documentación de respaldo, para justificar el reembolso conforme al anexo “Política Sobre la Pérdida del Depósito de Arras.” Utilice el formulario “Cancelación del Contrato y Solicitud para la Disposición del Depósito de Arras” de la sección “Formularios y Datos” de www.southwestalliance.com. Todas las solicitudes deben ser entregadas a la Oficina Regional dentro del término de quince (15) días de la cancelación. La falta de hacerlo resultará en la pérdida automática del depósito de arras en su totalidad. **Favor de notar:** NO es suficiente avisarle al Agente de Cierre. Usted debe seguir los procedimientos exactamente para solicitar el reembolso de su depósito.

Reembolso o pérdida del depósito de garantía

El Depósito requerido de arras que el corredor vendedor debe conseguir de los Compradores antes presentar ofertas de parte de ellos es de \$500 (cuando el precio de venta es de \$50,000 ó menos) o \$1,000 (cuando el precio de venta es de \$50,000 ó más). Para un lote vacante, el depósito es igual a la mitad del precio del lote. Hay un anexo que los Compradores deben firmar para incluirlo en el paquete del contrato, que dice que la política que determina si el depósito del Comprador será reembolsado o confiscado por HUD, así:

A. Compradores Inversionistas

- 1) Ventas No asegurables (UI) - El Comprador pierde 100% del depósito por falta de cerrar, sin importar la razón.
- 2) Ventas asegurables (IN)- El Comprador pierde 50% del depósito por falta de cerrar cuando HUD (o un "Direct Endorsement Underwriter") determine que el Comprador no es comprador aceptable. El Comprador pierde 100% cuando no se produce el cierre de la venta por cualquier otra razón.
- 3) Lotes Vacantes - El Comprador pierde 100% del depósito.

B. Compradores Dueños Ocupantes

- 1) El depósito entero será reembolsado, si se solicita por escrito dentro del término de 15 días, con documentación adecuada incluida, cuando:
 - Ocurrió una muerte en la familia inmediata (el Comprador, su esposo(a), o un hijo que residió en la misma casa);

- Hubo una enfermedad grave reciente en la familia inmediata que ocasionó importantes gastos médicos o pérdida sustancial de ingresos, afectando adversamente la capacidad económica de Comprador para cerrar la venta;
 - Ocurrió pérdida del empleo de uno de los principales sustentadores de la familia, o pérdida sustancial de ingresos no por alguna falta del Comprador;
 - En una venta IN, HUD (o un "Direct Endorsement Underwriter") determine que el Comprador, a pesar de tener una carta de calificación previa, no es prestatario aceptable, o
 - En una venta UI, el comprador fue aprobado previamente para la financiación hipotecaria de un valor apropiado por parte de un prestamista hipotecario reconocido, pero, a pesar de esforzarse de buena fe, no es capaz de obtener la financiación hipotecaria. "Aprobado Previamente" significa que obtuvo un compromiso de un prestamista hipotecario reconocido para la financiación hipotecaria de un valor especificado en dólares, suficiente para comprar la propiedad, o existe alguna otra causa igualmente buena, según lo determine el Contratista M&M, conforme al espíritu e intención de la política anteriormente expuesta.
- 2) En una venta UI, el Comprador pierde 50% del depósito en los casos donde, a pesar de los esfuerzos de buena fe por parte del Comprador, no puede conseguir un préstamo hipotecario de un prestamista hipotecario reconocido.
 - 3) En una venta IN o UI, el Comprador pierde 100% del depósito cuando no se ha entregado documentación, cuando la documentación no presenta causa aceptable de la falta de cerrar del Comprador, o cuando la documentación no es presentada dentro del un plazo razonable después de la cancelación del contrato.

EXTENSIONES DE LA FECHA LÍMITE DEL DEPÓSITO

Existe un anexo requerido que los Compradores deben firmar e incluir en el paquete del contrato, en el cual figura la política de HUD referente a la extensión de la fecha de cierre. Las extensiones pueden ser concedidas a discreción única del Contratista M&M, según los hechos de cada caso. El Formulario de Solicitud de Extensión, una carta del prestamista, incluyendo la información sobre el estado del préstamo, y la tarifa apropiada pagada a HUD deberían entregarse al Agente de Cierre de HUD y entregadas al menos cinco (5) días hábiles antes de terminar la vigencia del Contrato. El Contratista M&M, no el Agente de Cierre, determina si será concedida una extensión, pero ninguna solicitud será considerada a menos que el Agente de Cierre tenga el formulario y la tarifa depositada en el momento que se haga la solicitud.

NOTA: La Cancelación del Contrato será automática en la fecha que termine la vigencia del Contrato, cuando no se ha fijado de antemano una extensión aprobada de la fecha de cierre. Las extensiones, si se conceden, se dan en incrementos de 15 días únicamente. Si se aprueba la extensión y la venta no se cierra por alguna razón, se pierde la tarifa de extensión, aún cuando una porción o la totalidad del depósito de arras es reembolsada. La tarifa (ver el cuadro a continuación) podrá ser eliminada en el procesamiento de un préstamo 203(k) en algunos casos, o cuando la causa de la demora en el cierre se debe al proceso de resolver problemas de la escritura.

<u>Precio de Venta</u>	<u>Tarifa de Extensión</u>
\$25,000 o menos	\$150.00 (\$10.00 diarios)
\$25,001 a \$50,000	\$225.00 (\$15.00 diarios)
Más de \$50,000	\$375.00 (\$25.00 diarios)

Datos Importantes sobre la Administración y el Mercadeo

Comisiones del corretaje

El corredor de ventas exitoso recibirá pago de comisiones que no superarán el 5% del precio de venta de la casa (mínimo de \$500). En el caso de lotes vacantes, la tarifa es hasta 10%, o un mínimo de \$200.

Los anuncios de las casas HUD

Todos los corredores matriculados con HUD y sus agentes están invitados y animados a anunciar las casas HUD, siempre que cumplan estrictamente con los siguientes reglamentos (La Comisión de Bienes Raíces de Kentucky no le permite a los profesionales de bienes raíces anunciar casas, a menos que sean los agentes del listado.):

1. Las propiedades no podrán ser anunciadas hasta que el Contratista M&M, de parte de HUD, las coloque en la lista para venta al público en general en el Internet, y únicamente entonces al precio indicado en la lista.
2. Los corredores no pueden diseñar ni redactar los anuncios de manera que den la apariencia de que ellos son la única fuente de información sobre la propiedad, o que tienen una ventaja exclusiva o listado de venta favorecido o ventaja de venta.
3. Los corredores no pueden diseñar ni redactar los anuncios de manera que indiquen que las ventas de casas HUD son ventas "embargadas" (distressed). "Propiedad de HUD" y "Adquirida por HUD" son términos correctos, pero no "Ejecutada por HUD". El término "repo" no es aceptable.
4. Todos los anuncios de espacio para vender casas de HUD (incluso todos los anuncios que aparezcan impresos o en medios electrónicos, como en diarios, revistas, folletos, o Sitios del Internet) deben incluir el logotipo, la declaración o eslogan de Vivienda de Oportunidad Igualitaria (Equal Housing Opportunity). Cualquier enlace del sitio del Internet de un corredor debe llevarlo a la página inicial (portada) de www.southwestalliance.com.
5. Todos los anuncios deben cumplir con el decreto ley: "Truth-in-Lending Act."
6. Cuando corresponda, el anuncio debe incluir una nota sobre la planicie de inundación, y demás información de advertencia, tal como aparece en el listado de la propiedad en el Internet.

Casas Abiertas

Debido a inquietudes sobre la seguridad, la responsabilidad civil, y la condición de las propiedades, ningún agente de Bienes Raíces licenciado, fuera del corredor de lista puede tener casas abiertas para las casas HUD a ninguna hora. El incumplimiento de esta política resultará en acción disciplinaria. A los corredores locales se les insta reportar dichas violaciones.

Carteles de las Empresas de bienes raíces

Únicamente el corredor de la lista puede colocar su aviso de "SE VENDE" en la propiedad. La fuente principal de información sobre las casas HUD es el corredor del listado, que puede dar detalles acerca de la propiedad y del proceso de licitación (ofertas), asimismo el acceso a los formularios necesarios y demás datos de la propiedad.

El acceso a las casas HUD

El Corredor del Listado proporciona las llaves maestras para las casas HUD. Como agente o corredor de bienes raíces HUD matriculado, usted podrá comprar una llave – únicamente para su propio uso legítimo. Favor de dar su número de licencia, número NAID, y su información de contacto al Corredor del Listado, para que hagan constancia de eso.

Las llaves para los nuevos dueños después del cierre

El día del cierre de la transacción (la fecha de cierre o finiquito), el corredor de la venta debe comunicarse con el Corredor del Listado y con el Centro de Administración de Propiedades, para avisarles que se efectuó la transferencia de la escritura y que la ocupación de la casa es inminente. Esta notificación es necesaria para que su venta le sea atribuida a usted con el MLS. El corredor de la venta puede abrir la casa para el comprador después del cierre, pero no podrá proveer la llave maestra.

Favor de notar: Avísele a los Compradores que ellos tienen la responsabilidad después del cierre de hacerle cambiar las guardas a los cerrojos, para su propia protección, y de asegurar de tener la llave única de su casa. Este gasto no corre por cuenta de HUD ni del Contratista M&M.

La manifestación de la agencia y los documentos requeridos por el estado

El corredor de la venta representa a HUD, a menos de que el Contratista M&M reciba aviso de lo contrario. Si usted representa al Comprador, para manifestar ese hecho, incluya la documentación en su paquete de contrato. Si el Comprador NO está pagando comisión alguna, entonces HUD le pagará al corredor de la venta como de costumbre. Si el Comprador SI le está pagando la comisión, entonces la declaración del manifiesto debe indicar claramente que HUD no debe pagar tarifa alguna, y el renglón 6a del Contrato de Compraventa debe estar marcado con “\$0.” En cualquier caso, se requiere la firma del Comprador. Por ningún concepto podrá el corredor de la venta cobrar comisiones de HUD y del Comprador a la vez. El recibo de entrega con su copia de archivo del paquete del contrato constituye prueba de que la manifestación de la agencia, y cualquier otro documento requerido por el estado, le ha sido entregado al vendedor.

Problemas con el vandalismo

Todos los que trabajan con HUD a título cualquiera tienen la obligación de conservar y proteger estas casas hasta que sean vendidas y cerradas. Favor de comunicarse de inmediato con la Oficina Regional y con el Centro de Administración de Propiedades si descubre evidencia de actividad de vandalismo.

Inspecciones y certificaciones de termitas

En la mayoría de los casos, se ordenará una inspección para las termitas y la infestación activa será tratada. Si ya se hizo inspección y/o se efectuó un tratamiento, un certificado de casa libre de termitas o de tratamiento será provisto, cuando se solicite, antes del cierre del depósito. Aunque el tratamiento puede haber sido efectuado por cuenta de HUD, ésta no hará reparaciones de daños anteriores.

Reparaciones u Ocupación de la casa antes del cierre

Los Compradores NO pueden hacerle reparaciones a la casa antes del cierre y la financiación. Los compradores NO pueden ocupar ni trasladar efectos personales algunos a la casa antes del cierre y la financiación. El corredor o agente debe acompañar al comprador durante cualquier entrada a la casa antes del cierre, y asegurar bien la casa al salir.

Cualquier incumplimiento de esta prohibición constituye incumplimiento de Contrato de Compraventa HUD-9548. Entre las posibles consecuencias están: acusación de allanamiento, además de la suspensión de la venta, la pérdida del depósito de arras, y la pérdida de los efectos personales encontrados en los predios. Los corredores también estarán sujetos a la acción disciplinaria por parte de HUD. Cada corredor debe tomar muy en serio el cumplimiento de esta política, y observar las acciones de sus Compradores antes del cierre. Avísele al Contratista M&M de inmediato si ocurre una violación.

El Contrato de Compraventa HUD-9548

El Contrato de Compraventa HUD-9548 con fecha de enero de 1999 puede ser usado en una de dos maneras: el conjunto original de papel carbón o la versión electrónica que puede ser impresa desde el sitio del internet. Si se utiliza el formulario de papel carbón, asegúrese de usar bolígrafo (esferográfico) y apóyelo firmemente para alcanzar todas las copias. Envíe el formulario completo con todos los carbones en su lugar. Cuando use una copia impresa por usted mismo, asegúrese de que todos los espacios sombreados sean legibles, y de utilizar TINTA AZUL únicamente. Favor de hacer que su(s) Comprador(es) escriba(n) sus iniciales y firme(n) la primera página, y que además escriba(n) sus iniciales al fondo de la página "Condiciones de la Venta." Engrape las dos páginas juntas y envíenos una copia con firmas originales de TINTA AZUL. Se requiere el "Anexo de Presentar el Contrato HUD-9548" para hacer constar que el contenido del contrato no ha sufrido alteraciones u omisiones.

Llenar el contrato de compraventa... artículo por artículo

Artículo #1 Nombres, Apellidos y Dirección de la Propiedad

Escriba todos los nombres y apellidos de los Compradores, y la dirección completa de la propiedad, incluso la ciudad, el estado, el condado, y el código postal. Escriba el número de caso de HUD en la caja.

La venta debe cerrar con al menos uno de los signatarios originales del Contrato de Compraventa; estos Contratos NO son transferibles. La persona por la cual usted presentó oferta (con el número de Seguro Social que presentón en la pantalla de ofertas) debe ser la misma del Contrato y la misma que recibe la escritura al cierre.

Artículo #2 Asignación Legal del Título

Escriba el nombre y estilo legal en el cual el título le será asignado a los Compradores. El Agente de Cierre de HUD elaborará la escritura para la transferencia del título conforme a este artículo, así que asegúrese de que figure aquí exactamente como el Comprador desea recibir el título. Si no está seguro del estilo legal de la asignación, proporcione el parentesco que tengan los compradores, sanguíneo o matrimonial, o si no existe, escriba "Individuos sin parentesco." Si una persona soltera es el Comprador, escriba "Persona Soltera" o "Persona Casada, comprando la casa como su propiedad separada."

Artículo #3 Precio de Compra y Depósito inicial

Escriba el valor de la oferta del Comprador en el espacio de más a la derecha. El presunto Comprador podrá ofrecer cualquier precio por una casa HUD. El valor del avalúo o "Tal Cual" de la casa aparece en el listado. No se trata del precio mínimo ni el máximo.

Escriba el valor correspondiente del depósito inicial: \$500 (para una oferta de \$50,000 ó menos); \$1,000 (para una oferta de \$50,001 ó más); o la mitad del precio de un lote vacante. No se requiere depósito inicial de Compradores OND/TND y NPO debidamente calificados. Antes de presentar oferta, el corredor de la venta debe tener en su posesión el depósito inicial en forma de CHEQUE CERTIFICADO o CHEQUE DE CAJERO, o GIRO. Nota: Algunos Agentes de Cierre no aceptan Giros o "Cheque Oficial" del banco. Favor de consultar a su CORREDOR DE LISTADO de su zona.

El cheque del depósito inicial debe ser girado a "HUD", a menos que se le diga de otra manera.

La última frase dice: "El depósito inicial será retenido por _____."

Para TX y NM: Favor de escribir "HUD'S Designated Closing Agent."

Artículo #4 Clase de Financiación

- 1) Marque SOLO UNA de las cajas a la izquierda, para indicar si la financiación es de FHA o si la fuente de fondos no es de FHA, según corresponda para esta compra.
- 2) Si se anticipa la financiación FHA, marque la clase de financiación FHA:
 - a.) 203(b) (IN) Asegurada,
 - b.) 203(b), con depósito de garantía (IE) Asegurada con Depósito de Garantía, o
 - c.) 203(k). Cualquier propiedad puede ser vendida con financiación 203(k), a menos que el listado indique específicamente que la propiedad no califica para la 203(k). Los Condominios no califican para los préstamos 203(k).

Favor de notar: Si un comprador ofrece un valor en el Artículo #3, "El precio de venta acordado para la propiedad" mayor que el precio avaluado, y el Comprador está usando financiación FHA, entonces HUD requiere que el Comprador pague la diferencia en efectivo a la hora del cierre. La Oficina Regional podrá requerir prueba de la disponibilidad del dinero efectivo suficiente, además de una carta de calificación previa, antes de que el Contrato sea aceptado y firmado a nombre de HUD.

Si el listado especifica que la propiedad es asegurable con depósito de reparación (IE), y el comprador está recibiendo un préstamo FHA 203(b), escriba el valor del depósito en el espacio. Este valor no se agrega ni se sustrae de ningún otro valor escrito en el Contrato. El depósito de reparación no lo suministra el vendedor, más bien se trata de fondos prestados adicionales que el prestamista FHA está autorizado a proveerle al Comprador, para sufragar los gastos de reparaciones requeridas. El Comprador pagará este valor como parte de la cuota de la hipoteca.

- 3) **DEJE EN BLANCO** los tres espacios para la cuota inicial ("enganche"), el valor del préstamo hipotecario, y el número de meses.
- 4) Rodee con círculo la palabra "cash" (efectivo) si no habrá préstamo de ninguna naturaleza. Luego adjunte evidencia de efectivo suficiente para el cierre en el paquete del contrato. Un extracto bancario, o un recibo de depósito, o una carta firmada por un banquero, es aceptable.

- 5) Rodee con círculo la palabra “conventional” (convencional) o la palabra “other” (otra) si el Comprador está solicitando alguna clase de préstamo. Adjunte una carta de calificación previa de ese prestamista.

Artículo #5 Costos del Cierre a ser Pagados por el Vendedor de parte del Comprador

Escriba el valor de los costos de cierre pagaderos por HUD. Este valor no puede ser mayor que el 5% del precio ofrecido. El sitio del internet www.southwestalliance.com provee información de costos de cierre bajo “Costos de Cierre Permisibles” en la sección “Profesionales de Bienes Raíces” (“Real Estate Professionals”), bajo “Formularios e Instrucciones” (“Forms and Instructions”) para Propiedades del Gobierno.

Usted podrá incluir en el artículo #5 cualquier ítem de costo que normalmente se le cobra a los compradores, pero que el Comprador le está pidiendo que lo pague HUD. HUD no cubrirá valores de depósito de anticipo por concepto de seguros de dueños de casa pagados por adelantado, ni por impuestos sobre inmobiliarios, ni por seguros contra inundación. El total no puede exceder el valor real, razonable y acostumbrado para la zona donde se encuentra la propiedad; HUD no le pagará ningún saldo sin usar a los Compradores. Favor de comunicarse con su Corredor del Listado o Agente del Cierre para determinar cuánto suman los costos reales de cierre generalmente en su zona. Indíquelo a los Compradores, antes de llenar el Contrato y de entregar la oferta, que podrían mejorar su oferta si pagan una parte o el total de los costos de cierre, aumentando así la oferta neta para HUD.

Artículo #6 Comisiones del Corretaje Pagados por el Vendedor

Artículo 6a. Escriba el valor de la comisión del corredor de la venta en dólares enteros. Este valor **no puede exceder 5%** del precio de la oferta del renglón #3. El corredor de la venta podrá elegir solicitar una tarifa menor del 5%, aumentando así el neto para HUD, mejorando así la oferta.

Artículo 6b. **DEJE EN BLANCO.** La tarifa del corredor del listado será pagada aparte del cierre; por lo tanto, este renglón se debe dejar en blanco.

Artículo #7 El Producto NETO para el Vendedor

Calcule el neto para HUD así; sustraiga el #5 y el 6a del #3. Escriba este valor en el espacio sombreado del Contrato, y cerciórese de que coincida exactamente con el valor que ofreció electrónicamente. Cuando dos o más ofertas le produzcan un valor neto igual para HUD, se le dará prioridad a cualquier oferta hecha por un dueño ocupante. Si todos los elementos de la oferta son iguales, entonces la oferta ganadora la determinará la computadora seleccionando una al azar.

Artículo #8 Clase de Comprador

Marque la caja que corresponda al Comprador. El presentar al Comprador falsamente como dueño ocupante es delito GRAVE, que puede constituir fraude, y puede someter a cualquiera o a todas las partes a la investigación por parte de HUD y otras agencias gubernamentales. Véase el Párrafo O entre las Condiciones de la Venta en el HUD-9548.

Artículo #9 Caducidad del Contrato y el Agente de Cierre

Artículo #1: Todas las ventas deben cerrar dentro del término de **45 días** a partir de la fecha en la que la Oficina Regional firme a nombre de HUD, ratificando así el Contrato. Para los préstamos y ventas 203(k), se permiten **60 días**, y todas las transacciones deben cerrar en el término de **30 días** a partir de la ejecución del contrato.

Artículo #2: Declara, “El cierre se deberá efectuar en la oficina del agente nombrado por el Vendedor, o _____.” Favor de escribir “Agente de cierre nombrado por HUD.”

Consulte la "Extensión de la Fecha de Cierre del Depósito" en este manual, tocante a los cierres aplazados. Su Corredor de Listado o la Oficina Regional le dará detalles tocante a los cierres adelantados y los programas de incentivos, si los hay. Escriba el nombre del Agente de Cierre de HUD, o sencillamente escriba "HUD Designated Closing Agent" (Agente de Cierre Designado por HUD). Consulte el sitio del internet de Southwest Alliance, bajo "Profesionales de Bienes Raíces" ("Real Estate Professionals"), para ver una lista de Agentes de Cierre, o llame al Corredor del Listado.

Artículo #10 El Contrato como Reserva (No se Aplica)

Marque la primera caja. Aunque no se aceptan "ofertas de reserva", a los licitadores que le siguen al mayor postor se les puede dar oportunidad de presentar un paquete de contrato, en algunas circunstancias.

Artículo #11 Anexos Adjuntos al Contrato

HUD está dedicado a un esfuerzo a nivel nacional para alertar a los compradores de casa tocante a los riesgos de la pintura a base de plomo que tienen las casas más viejas. Si usted está presentando oferta para la compra de una casa construida antes de 1978, usted debe informarle al Comprador que puede haber pintura a base de plomo en los predios. Marque la primera caja, si adjunta un anexo sobre la Pintura a Base de Plomo.

Los compradores de casas más viejas deben llenar las porciones aplicables A a D del Anexo sobre la Pintura a Base de Plomo (disponible en el Sitio del Internet) a la hora de firmar el Contrato de Compraventa. El original debe ser entregado con su paquete de contrato. Usted TIENE LA OBLIGACION de suministrarle copias del anexo, así como del folleto de la EPA "Proteja a Su Familia del Plomo en su Casa" a los Compradores de casas construidas antes de 1978. Se consiguen copias de los folletos a través de la Agencia de la Protección Ambiental (EPA) y de numerosas asociaciones de bienes raíces.

SIEMPRE marque la caja que indica que "otro" está adjunto. (Véase la lista de anexos en este Manual, y revise las "Formas" en la sección de Profesionales de Bienes Raíces del Sitio del Internet.)

Artículo #12 Iniciales del Comprador Tocante al Depósito de Arras

Este es uno de los artículos más olvidados. Todos los Compradores DEBEN fijar sus iniciales en el espacio, con tinta azul.

Artículo #13 Certificación del Comprador Tocante a las Condiciones de la Venta y Conclusión

Complete el resto del Contrato con las firmas debidas (Todas las firmas se deben hacer con tinta azul). Incluya el Número de Seguro Social de todos y cada uno de los compradores, empezando con la firma y SSN de la persona para quien usted colocó la oferta electrónica en la pantalla de ofertas. Escriba la fecha en la que el(los) comprador(es) firmó (o firmaron) el contrato. El(Los) Comprador(es) debe(n) escribir su(s) firma(s) en la caja que dice "Compradores: (escriba a máquina o con letra de imprenta los nombres y apellidos, y firme)." Nota: No hay "X" en esta caja de firma, así que asegúrese de que sus compradores se den cuenta de que deben firmar, y no meramente escribir con letra de imprenta sus nombres. TODAS las firmas en cada anexo deben ser iguales y deben indicar cómo debe figurar en el título al cierre.

Asegúrese de que el corredor de constancia para su empresa firme donde dice "Firma del Corredor." Esta firma debe coincidir con la de los formularios SAMS 1111. Esto declara que él o ella ha cumplido con todos los requisitos acordados para la matrícula de HUD. Si no está disponible el corredor, se debe incluir con el Contrato una carta que autorice a la persona que firma a nombre de él o ella. No olvide incluir el Número de Identificación Federal (FIN), el Número de Identificación Tributaria (TIN), o el Número de Seguro Social, y el NAID # actual, tal como aparece en el acta de HUD. Si un licenciado que no es el corredor es el verdadero agente vendedor, favor de escribir a máquina o con letra de imprenta el nombre y apellido del agente vendedor, y el número de la línea directa de teléfono de él o ella, seguido del número de fax, en la línea indicada cerca del fondo del Contrato.

Jamás ponga firma alguna en la caja del "Vendedor: Secretario de Vivienda y Desarrollo Urbano." Esta es para el signatario autorizado en la Oficina Regional del Contratista M&M, que actúa con poder judicial para HUD. Jamás marque ni firme debajo de la línea al fondo, "Esta sección para uso de HUD únicamente." Deje en blanco este espacio. El personal de la Oficina Regional llenará el espacio "Firma Autorizante y Fecha."

Los Anexos para el Contrato de Compraventa HUD-9548

Se requieren varios anexos y otros documentos, y deben ser incluidos en el paquete del contrato. Favor de mantenerse al día, consultando el Sitio del Internet frecuentemente.

A continuación hay una lista parcial de artículos requeridos en un Paquete de Contrato completo:

1. El Contrato de Compraventa HUD-9548 (1/99) – entera y debidamente diligenciado y ejecutado.
 - a. Si usa el formulario de papel carbón, todas la copias y los carbones deben ser adheridos. Haga fotocopia para su expediente y una para su Comprador.
 - b. Si usa una versión descargada e impresa, asegúrese de llenar ambas páginas y firmarlas con TINTA AZUL. Agregue el anexo de Presentación electrónica de Contrato HUD-9548, donde declara que el contenido del Contrato no ha sido alterado en absoluto.
 - c. Con cualquiera de los dos formularios del Contrato, favor de repasar las notas de “Artículo por Artículo” en las páginas 13 al 16, y asegúrese de llenar correctamente el Contrato de Compraventa. ¡La venta exitosa depende de ello!
2. El Anexo al Contrato de Compraventa de Pinturas a Base de Plomo – Propiedad construida antes de 1978.
3. Certificación de Dueño Ocupante HUD-9548-D.
4. Política sobre la Extensión de la Fecha de Cierre.
5. Política sobre la Pérdida del Depósito de Arras.
6. Copia de la Carta Firmada de Calificación Previa para el Préstamo (Asegúrese que incluya una declaración de que se efectuó un Informe Crediticio y que fue revisado por el prestamista).
7. Anexo del Corredor de la Venta.
8. Derechos y Responsabilidades del Comprador.
9. HUD-92564-CN firmado por pos Compradores antes o a la fecha de la firma del Contrato de Compraventa (Ver la Política sobre la Inspección de la Casa y los formularios de Solicitud para la Inspección de la Casa. Cuando llegue el momento de solicitar la inspección, siga todas las instrucciones indicadas en esos documentos.)
10. Prueba de Efectivo para el Cierre (requerida en el caso de venta en efectivo, o cuando existe necesidad por encima de la cuota inicial, en el evento de una oferta con financiamiento FHA que supera el valor del avalúo “tal cual” para la propiedad).
11. Formas cualesquiera requeridas localmente.
12. Anexos especiales cualesquiera para los programas de ventas directas.
13. Copia del Depósito de las Arras en forma de Cheque Certificado o Cheque de Cajero o Giro.
14. Completar el Apéndice de Inundación cuando sea apropiado.

Lista de Control para la Venta Exitosa de Casas HUD

1. Matricúlese con HUD en SAMS y Reciba un NAID#.
2. Abra una cuenta GRATIS de Centro de Comprador dentro del Sistema BidSelect™
3. Obtenga Llaves Actualizadas.
4. Lea este Manual y todos los Documentos HUD Esmeradamente.
5. Aprenda los Procedimientos de Licitación, y la Información de www.southwestalliance.com.
6. Revise de Antemano la Propiedades Disponibles.
7. Colabore con sus Presuntos Compradores:
 - Obtenga una Carta de Calificación Previa de un Prestamista (y/o Evidencia de Dinero efectivo necesario para el cierre).
 - Obtenga un Cheque Certificado para el Depósito de Arras (\$500 ó \$1,000).
 - Explique el HUD-9548, especialmente todas las Condiciones de Venta, y los demás Documentos Requeridos.
8. Encuentre y Muestre la Casa que sus Compradores Desean Comprar.
9. Complete el HUD-9548 y los Anexos, con las Firmas de los Compradores.
10. Presente una Oferta para Comprar la Propiedad en el Sistema de licitación del Sitio del Internet (Llene los espacios con los datos del HUD-9548, el cual constituye su autorización legal para presentar oferta).
11. Imprima su Pantalla de Confirmación de la Oferta.
12. Revise los “Resultados de las Ofertas” al Siguiete Día Hábil.
13. ¡Felicitaciones! Su Oferta fue la Oferta Reconocida.
14. Asegúrese de conseguir Entrega OPORTUNA del Paquete del Contrato Completo a la Oficina Regional dentro del término de 48 Horas.
15. Retenga el Recibo de Seguimiento (Tracking).
16. Esté pendiente de Aviso por Facsímile de las Correcciones que se requieran, y Efectúelas de Inmediato.
17. Reciba Copia Ratificada del Contrato de Compraventa HUD-9548.
18. Entréguele el Depósito de las Arras al Agente de Cierre (a menos de que reciba instrucción diferente en su zona HOC).
19. Haga los arreglos para que los Compradores Finalicen la Solicitud del Préstamo y Obtengan Financiación.
20. Consiga las Inspecciones de la Propiedad.
 - a. Obtenga el Permiso del Centro de Administración de las Propiedades (PMC).
 - b. Encuéntrese con los Inspectores en la Propiedad.
 - c. Obtenga los Informes de la Inspección.
 - d. Converse de los Resultados con los Compradores.
21. Comuníquese con el Agente del Cierre para programar una Fecha para el Cierre.
22. Avísele al CORREDOR DEL LISTADO y al PMC Inmediatamente después del Cierre.

¡Felicitaciones! ¡Ahora Usted está Vendiendo Casas HUD con Éxito!